

# *sukces ukryty w liczbach*

## analiza danych w praktyce

SPSS®

### PLAN SEMINARIUM

---

#### **CZĘŚĆ I – godz. 10.30–12.00**

1. ABC analizy danych w sprzedaży.
  - Analizy eksploracyjne i podstawowe raporty.
  - Badania koncentracji sprzedaży.
  - Efektywne prognozowanie i planowanie.
2. „Kim są twoi najlepsi klienci?” – zastosowanie technik segmentacji.
  - Segmentacja – charakterystyka podejścia.
  - Klasyfikacja czy grupowanie. Dwa podejścia analityczne.

- Mikrosegmentacja. Studium przypadku z wykorzystaniem technik drążenia danych.

#### **Przerwa na kawę**

#### **CZĘŚĆ II – godz. 12.30–13.30**

3. „Skazani na sukces” – wykorzystanie technik drążenia danych w sprzedaży.
  - Analiza koszykowa a sprzedaż krzyżowa (cross-selling).
  - Jak zrealizować projekt analizy koszykowej? Metodyka, źródła danych, metody analityczne.

- Przykład analizy koszykowej na danych sprzedażowych supermarketu.
- Wykorzystanie wyników analizy koszykowej w kampaniach sprzedażowych.

---

**Warszawa**  
**Centrum Konferencyjne CFP**  
**ul. Puławska 15**

---

**12 października 2005 r.**  
**w godzinach 10.30–13.30**

---